



CONECTA CON TU EQUIPO Y...¡VENDE MÁS!



Formación Presencial
en el centro de formación



19 octubre del 2023

¡INSCRÍBETE!



cámara de álava
arabako ganbera

araba **álava**
foru aldundia diputación foral



Formación presencial

CONECTA CON TU EQUIPO Y... ¡VENDE MÁS!

INSCRIPCIÓN

Fecha: 19 de octubre del 2023

Horario: 09:00 - 14:00 y 15:00 - 18:00

Total de horas: 8 horas (almuerzo incluido)

OBJETIVO

Los principales objetivos de este programa son los siguientes:

- Aprender a liderar mejor a los equipos comerciales
- Mejorar las competencias como líder de ventas
- Interiorizar herramientas para la consecución de objetivos de ventas
- Interiorizar herramientas para conectar mejor con las personas
- Elaborar un plan de acción para la consecución de los objetivos
- Conseguir equipos comerciales más motivados, más productivos
- Conseguir fidelizar a los colaboradores
- Conseguir retener talento en la organización
- Aprender a transformar el equipo en un equipo de alto rendimiento



MATRÍCULA 240€
(almuerzo incluido)

Pago anticipado mínimo 5 días antes del inicio de la formación.
Enviar justificante por correo electrónico a formacion@camaradealava.com

INTRODUCCIÓN

Los/las líderes de ventas se enfrentan a 2 grandes RETOS: la consecución de los RESULTADOS que les marca la empresa y la gestión de PERSONAS a su cargo. Si te cuestionas alguna de las siguientes preguntas, este curso es para ti:

- ¿Estás satisfecho de cómo lideras tus equipos?
- ¿Te cuesta cada vez más conseguir que tus equipos estén motivados?
- ¿Tienes la sensación de que su productividad ha descendido?
- ¿Sientes que no logras “conectar” todo lo eficazmente que quisieras con aquella motivación que les impulse a desempeñar mejor su trabajo?
- ¿Estás insatisfecho con los resultados comerciales de tu equipo? ¿Crees que lo podrían hacer mejor?
- ¿Te gustaría tener una herramienta práctica de diagnóstico comercial de tu equipo?

Puede que en estos momentos no tengas equipos que gestionar, pero ¿te gustaría contar con las herramientas adecuadas para poder liderar a esos equipos de manera eficiente cuando te llegue la oportunidad?

En este curso, te daremos herramientas prácticas del Coaching Comercial (Resultados + Personas), para que te transformes en un profesional competente y facilites, asimismo, la transformación de tus equipos en mejores profesionales.

DIRIGIDO A

Responsables comerciales con equipos a su cargo actuales o futuros con ganas de mejorar:

- Directores comerciales
- Gestores comerciales
- Jefes de ventas/Área Managers, KAM
- Delegados comerciales
- Comerciales con ambición de desarrollo profesional

KUTXABANK

N° cta. ES06 2095 3181 9310 90951178

Concepto: NOMBRE y APELLIDOS ALUMNO + NOMBRE CURSO



Formación presencial

CONECTA CON TU EQUIPO Y... ¡VENDE MÁS!

INSCRIPCIÓN

..|| ROMU ARTECHE



- Socio Co Fundador KRUCE (Consultoría de Ventas)
- Coach comercial asociado de la Cámara internacional de empresarios de Barcelona (CIE Barcelona)
- Profesor asociado de la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona (CIE Barcelona)
- Consultor y formador en ventas
- Ingeniero industrial por la UNIVERSIDAD DE NAVARRA.
- Máster en Marketing y Dirección Comercial por la Escuela de Marketing de Donostia
- Ha desempeñado su carrera profesional principalmente en el área comercial, ocupando en su trayectoria varios puestos en el departamento comercial, llegando a alcanzar la Dirección Comercial y Marketing

..|| ALAITZ OSA



- Socia Co Fundadora KRUCE (Consultoría de Ventas)
- Coach comercial asociado de la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona (CIE Barcelona)
- Profesora asociada de la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona (CIE Barcelona)
- Consultora y formadora en ventas
- Diplomatura en ciencias empresariales por MONDRAGON UNIBERTSITATEA
- Máster en marketing y dirección comercial por la UPV
- Ha desempeñado su labor profesional en el ámbito comercial como responsable de áreas internacionales



MATRÍCULA 240€ (almuerzo incluido)

Pago anticipado mínimo 5 días antes del inicio de la formación.
Enviar justificante por correo electrónico a formacion@camaradealava.com

KUTXABANK

Nº cta. ES24 2095 3150 2310 90951178

Concepto: NOMBRE y APELLIDOS ALUMNO + NOMBRE CURSO

PROGRAMA

[**INSCRIPCIÓN**](#)

- Haremos un **DIAGNÓSTICO INICIAL** de las competencias comerciales analizando las 8 dimensiones competenciales de la excelencia comercial.
- Profundizaremos en el proceso de **TRANSFORMACIÓN COMERCIAL** a través de un modelo práctico y visual.
- Aprenderemos a fijar objetivos comerciales **EFICACES**, mediante una formulación adecuada de objetivos.
- Analizaremos el contexto actual (perfiles conductuales de nuestros colaboradores, creencias, prejuicios).
- Practicaremos la metodología coaching para liderar, a través de **LOS 5 EJES DEL LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL**.
- Practicaremos la herramienta “maestra” para conseguir influir en los equipos/clientes: **METODO FIBECA**.
- Aprenderemos a mantener conversaciones productivas a través de **MODELOS CONVERSACIONALES**.
- Mejoraremos las competencias comerciales básicas y avanzadas mediante poderosas herramientas del Coaching Comercial:
 - El poder de la **PREGUNTA**
 - La gestión de los silencios
 - Habilidades blandas (empatía, escucha activa, rapport,..)
 - **FEEDBACK** y **FEEDFORWARD**
- Realizaremos un plan de acción para el logro de objetivos.
- Adquiriremos compromisos.

METODOLOGIA:

Este programa está diseñado con un enfoque muy práctico, utilizando algunas herramientas del coaching comercial, y compartiendo experiencias propias de los ponentes como de los mismos participantes, donde cada participante podrá definir su propio plan de acción con la ayuda de las potentes herramientas que ofrece la metodología del coaching comercial.